

---

# HÄNDLER-TREND

## BAROMETER ÖSTERREICH

---



## *Händler-Trend-Barometer Österreich*

*Ergebnisse der Welle 6: Quartal 4 / 2019*



Santander Consumer Bank Österreich

A & W Verlag GmbH

























*puls* Marktforschung GmbH

Dr. Konrad Weißner

Angelika Rothermund

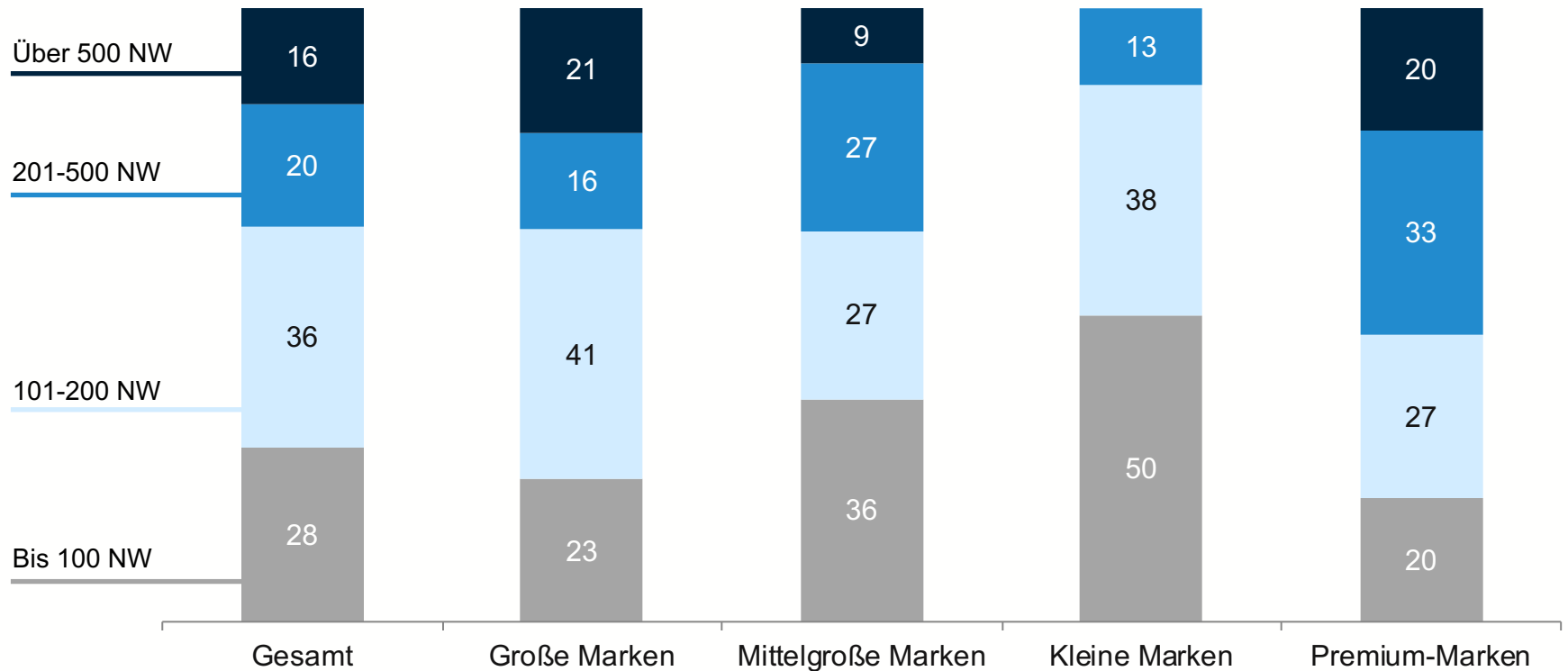
20. Januar 2020

# Marken und Fallzahlen Gesamtstichprobe Welle 6

Segment	Marke	Fallzahl	
<b>Große Marken</b> ab 5% Marktanteil	 Ford	6	} Gesamt: n=39 → gewichtet entsprechend 53 % Marktanteil
	 Hyundai	4	
	 Opel	7	
	 Renault	6	
	 SEAT	1	
	 Skoda	4	
	 VW	11	
<b>Mittelgroße Marken</b> 2,5% bis unter 5% Marktanteil	 Dacia	3	} Gesamt: n=22 → gewichtet entsprechend 16 % Marktanteil
	 Fiat	4	
	 KIA	6	
	 Mazda	2	
	 Peugeot	7	
<b>Kleine Marken</b> 0,5 bis unter 2,5% Marktanteil	 Citroen	5	} Gesamt: n=24 → gewichtet entsprechend 14 % Marktanteil
	 Honda	4	
	<b>Jeep</b> Jeep	1	
	 Mitsubishi	2	
	 Nissan	3	
	 Subaru	1	
	 SUZUKI	3	
	 Toyota	5	
<b>Premium-Marken</b> Fabrikate mit qualitäts- und preisorientiertem Premiumanspruch	 Audi	1	} Gesamt: n=15 → gewichtet entsprechend 17 % Marktanteil
	 BMW	4	
	 JAGUAR LAND ROVER	1	
	 Mercedes-Benz	6	
	 Volvo	3	
<b>Summe</b>		<b>100</b>	

# Stichprobe: Verkaufseinheiten

## Ø Verkaufte Neuwagen pro Jahr



Verkaufte NW Quartal 4/19	60	55	62	35	96
Verkaufte GW Quartal 4/19	66	70	39	39	96

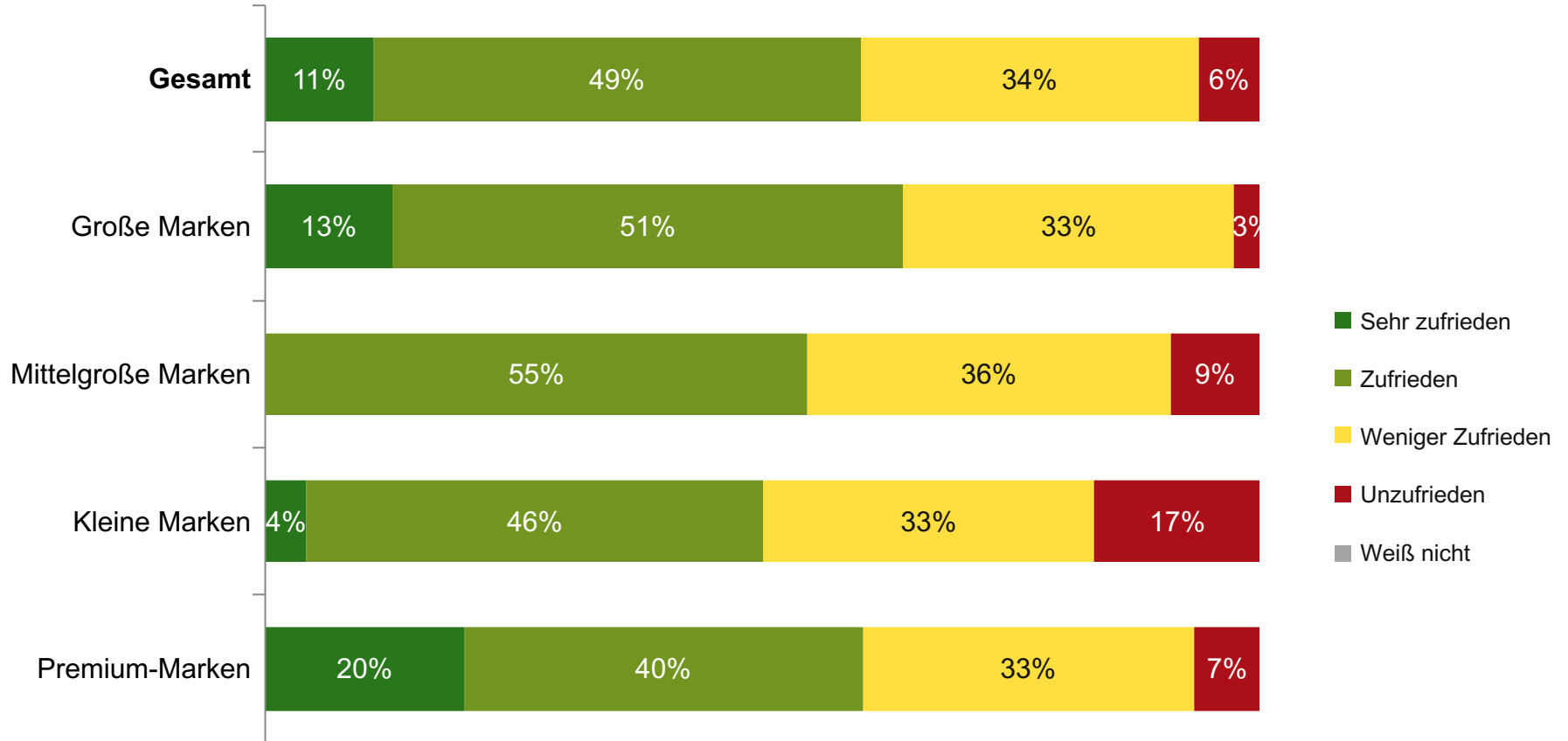


**Fixer Teil Erhebungswelle 6, Quartal 4/2019**

**Sechs von zehn Händlern sind mit ihren NW-Verkaufsabschlüssen (sehr) zufrieden.**

## Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal 2019 (Oktober-Dezember) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

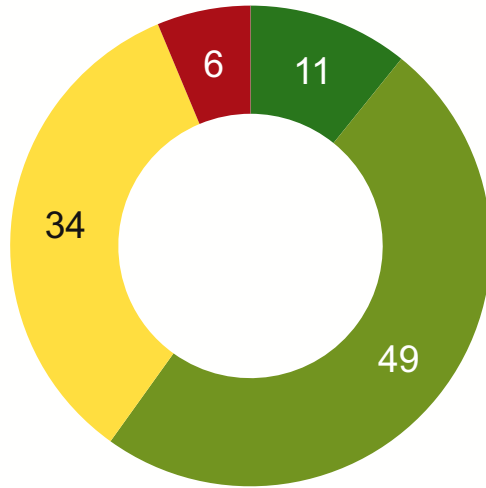


# Zufriedenheit mit den NW-Verkaufsabschlüssen steigt im Vergleich zum vorherigen Quartal.

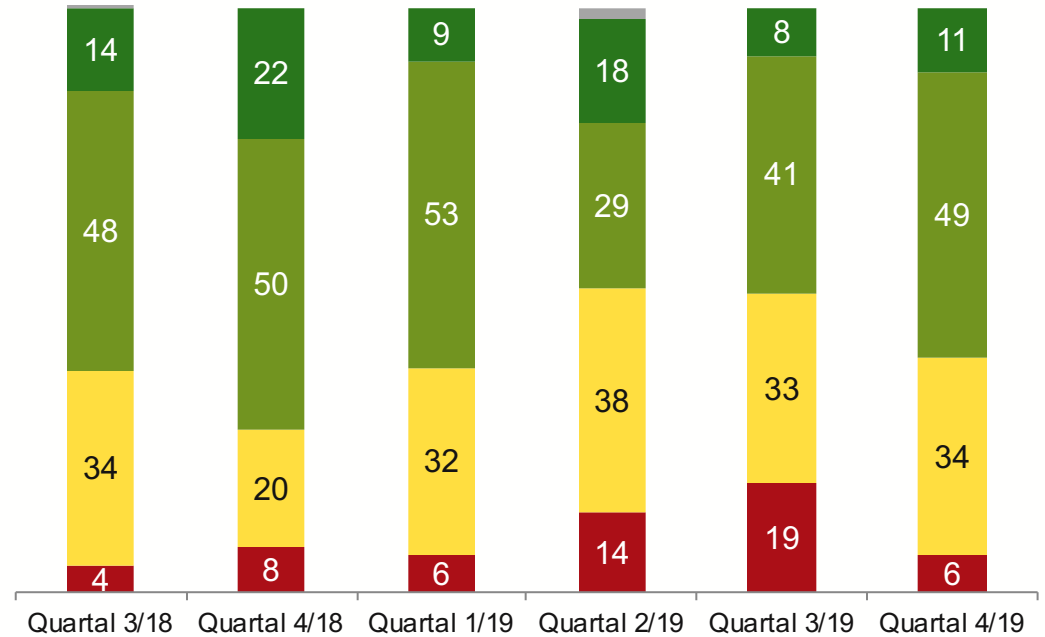
## Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse - Zeitreihe

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal 2019 (Oktober-Dezember) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

Quartal 4 / 2019



Zeitreihe

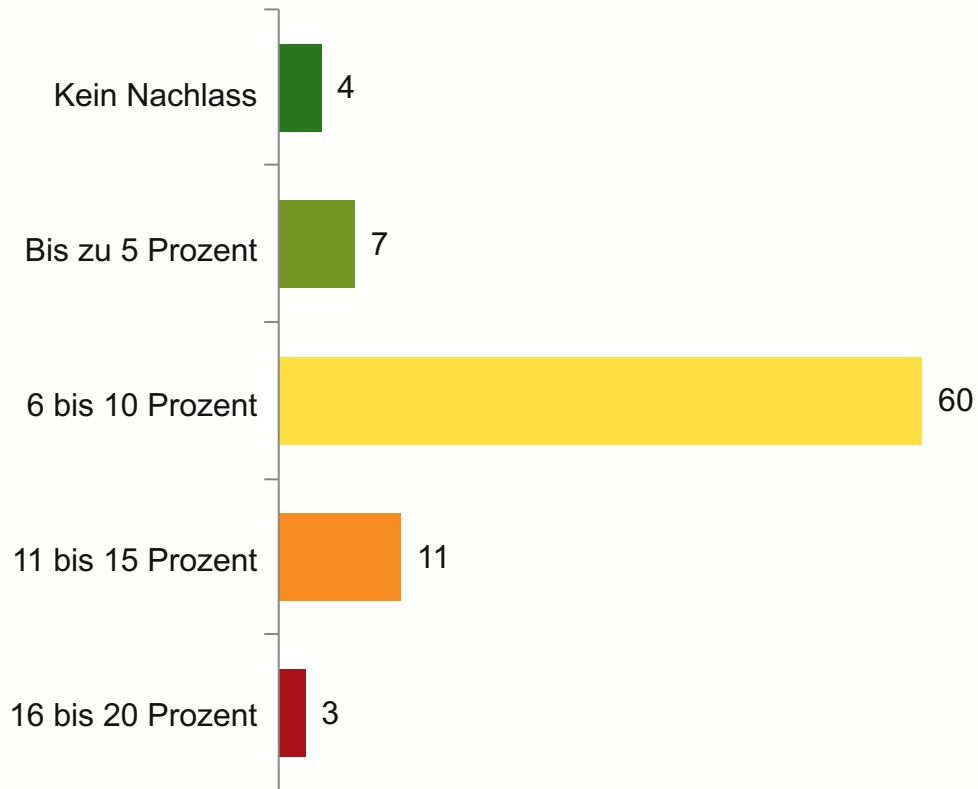


■ Sehr zufrieden   
 ■ Zufrieden   
 ■ Weniger zufrieden   
 ■ Unzufrieden   
 ■ Weiß nicht

# Die Mehrheit der Händler gibt 6 bis 10 Prozent Rabatt bei Neuwagen

## Rabatte Neufahrzeuge

Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeugbereich im 4. Quartal 2019 (Oktober-Dezember) durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



**Ø Rabatt: 8,7%**

(Vergleichswert Quartal 3/2019: 10,7%)

**Nach Gruppen:**

**Große Marken: 8,8%**

**Mittelgroße Marken: 7,7%**

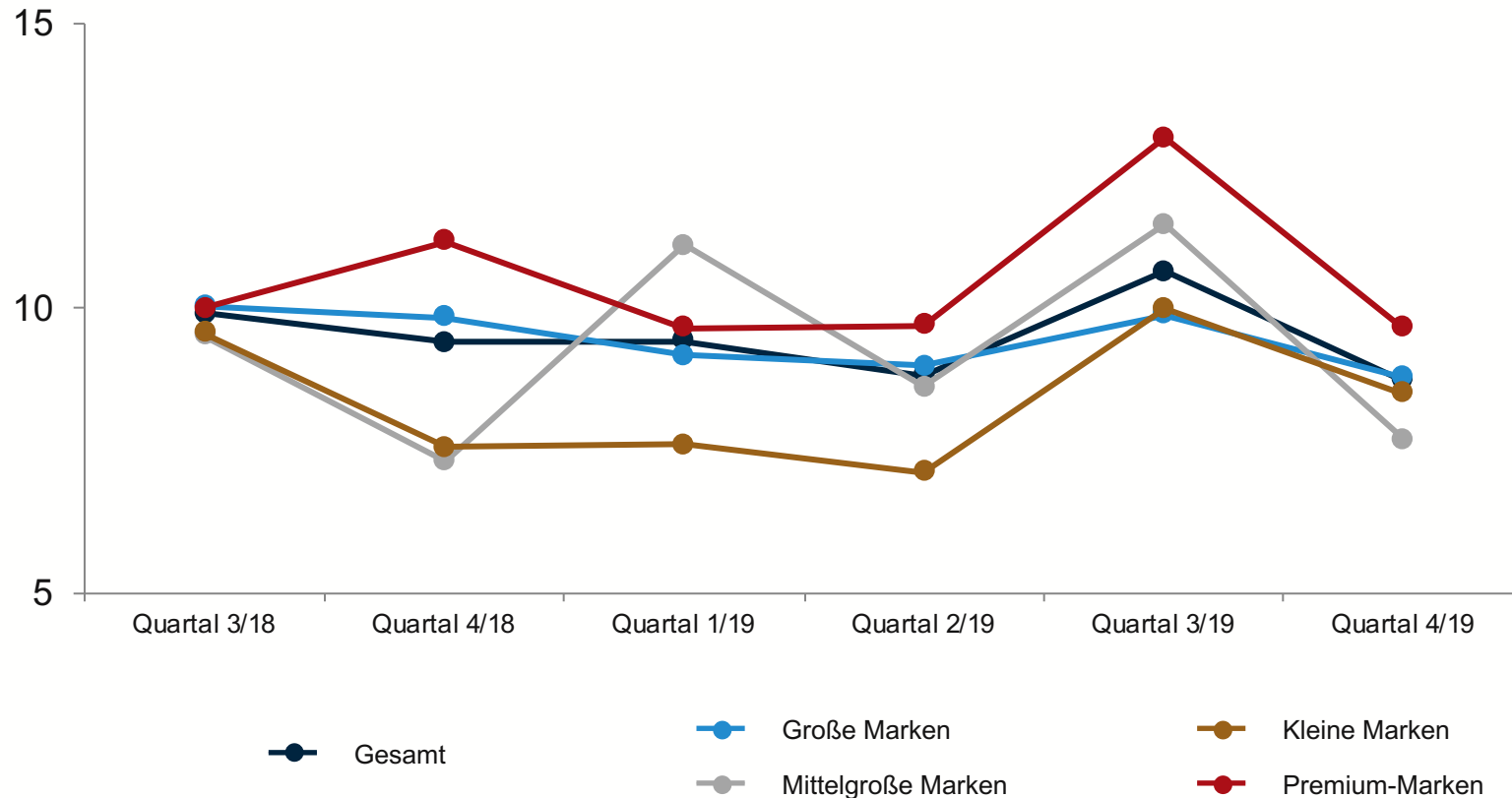
**Kleine Marken: 8,5%**

**Premium-Marken: 9,7%**

# Nachlässe sinken wieder.

## Rabatte Neufahrzeuge

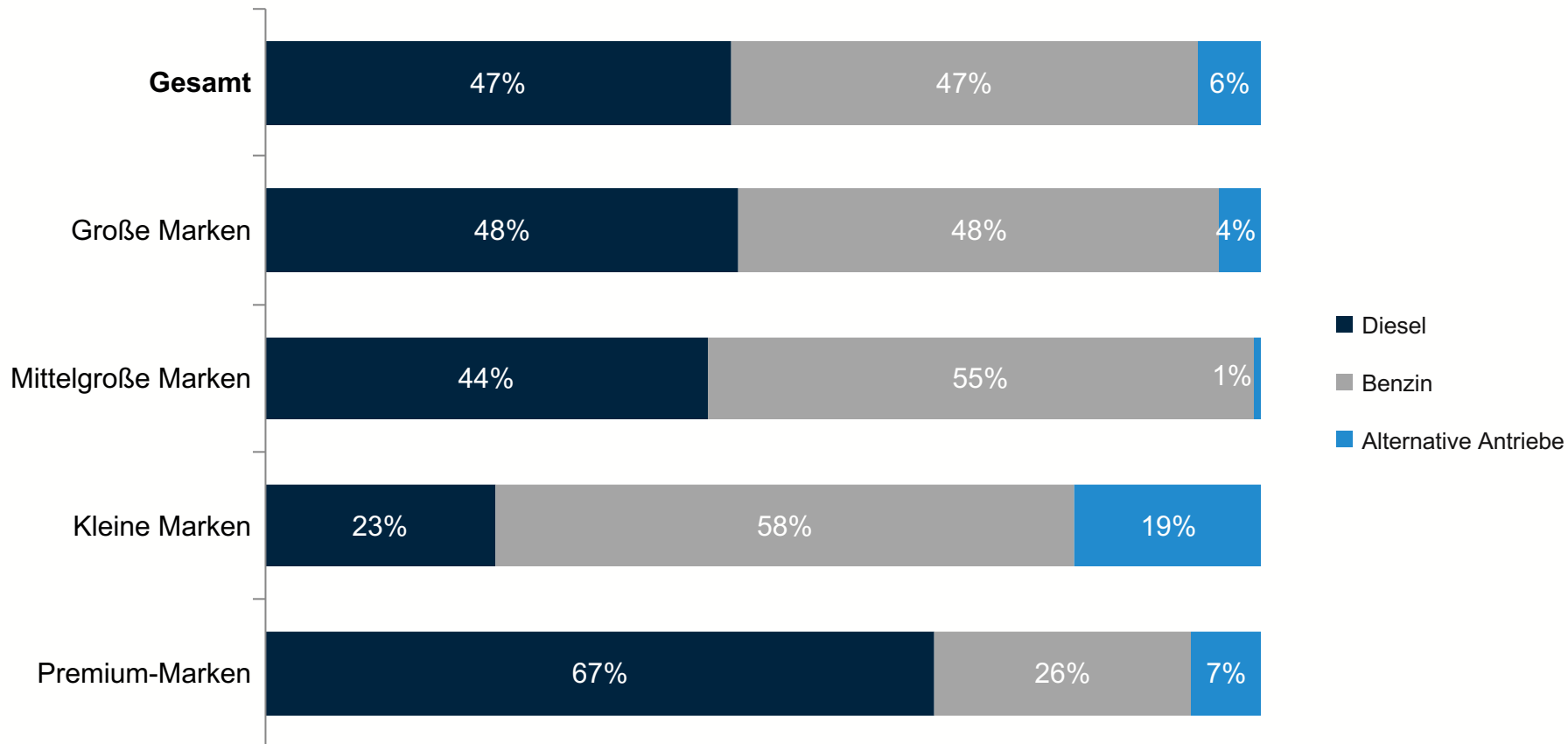
Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeugbereich im 4. Quartal 2019 (Oktober-Dezember) durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



## Fast jedes fünfte Fahrzeug mit alternativem Antrieb bei kleinen Marken.

### Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart

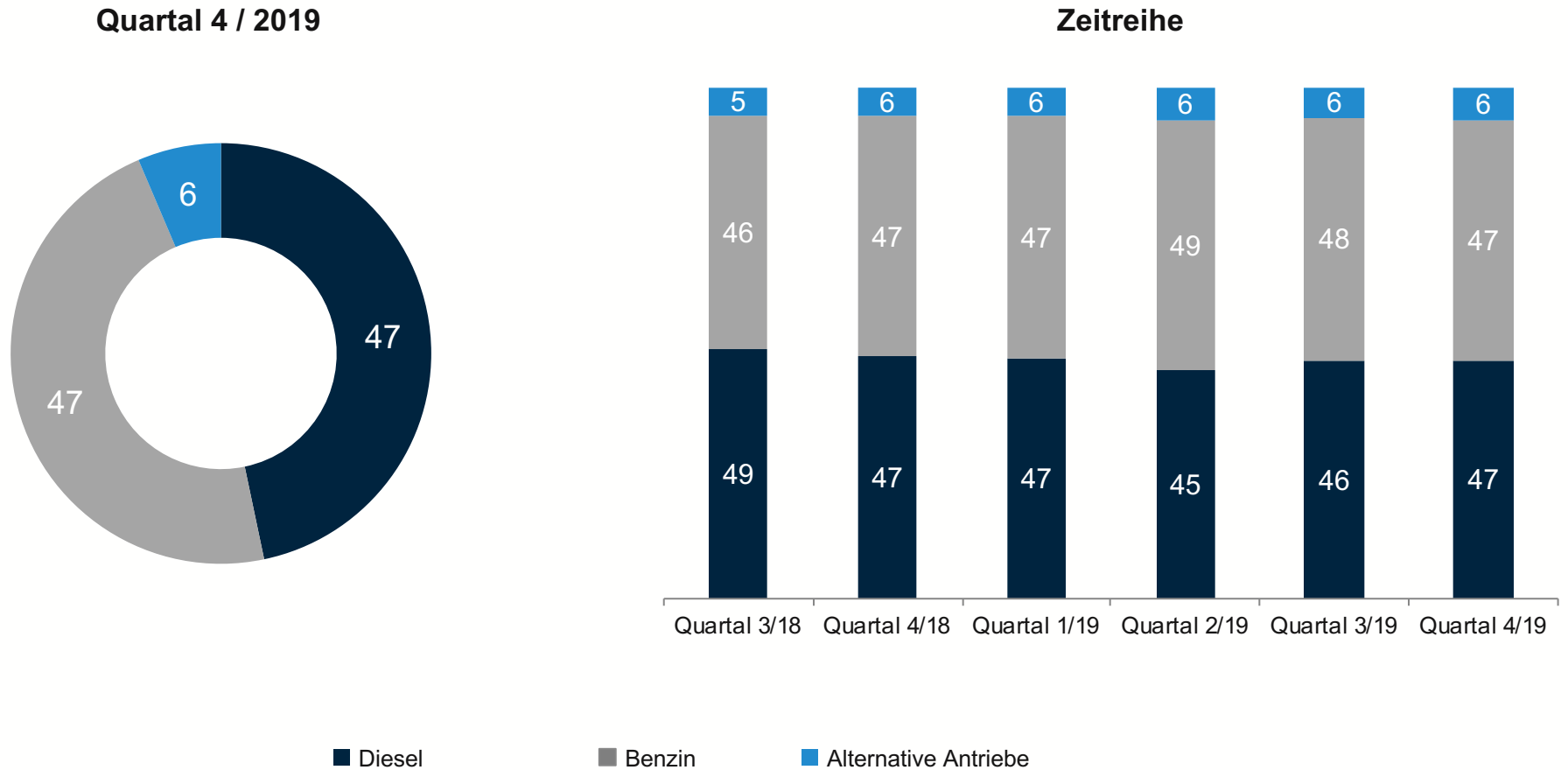
Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal auf die unterschiedlichen Antriebsformen, also Diesel, Benzin oder alternative Antriebsformen aufgeteilt?



# Insgesamt relativ konstante Verteilung der Antriebsarten.

## Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart - Zeitreihe

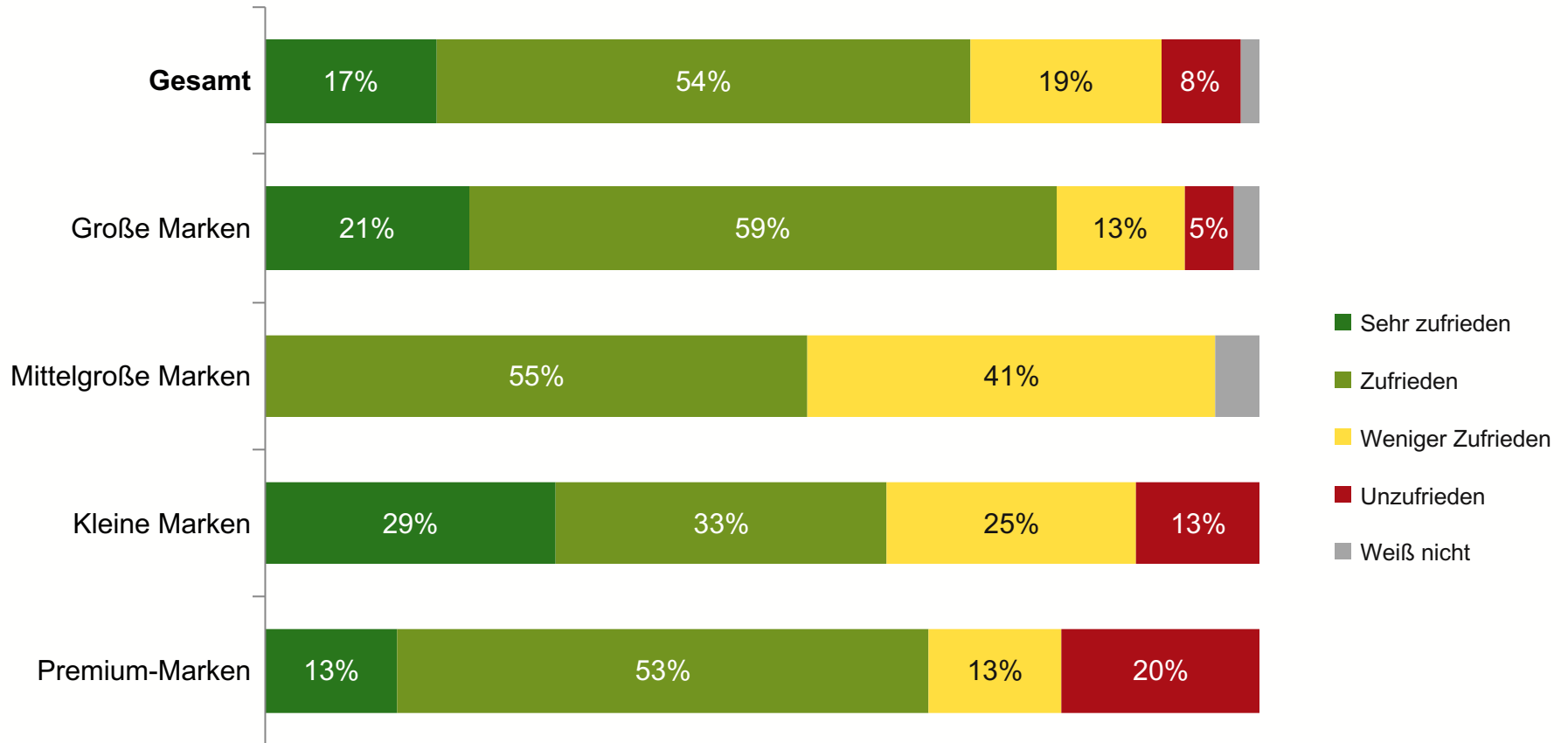
Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal auf die unterschiedlichen Antriebsformen, also Diesel, Benzin oder alternative Antriebsformen aufgeteilt?



**Sieben von zehn Händlern sind mit den GW-Verkaufsabschlüssen (sehr) zufrieden.**

## Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal 2019 (Oktober-Dezember) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

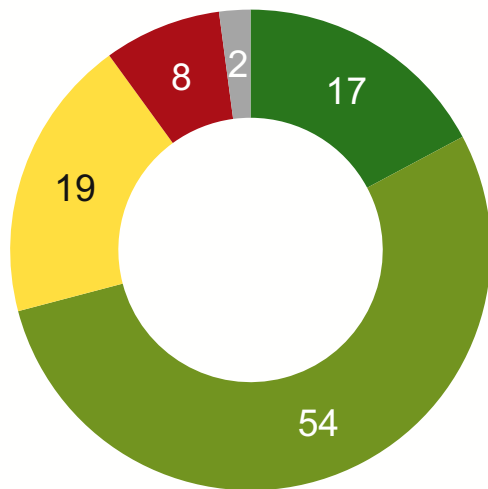


# Steigender Anteil Unzufriedener mit dem GW-Verkauf.

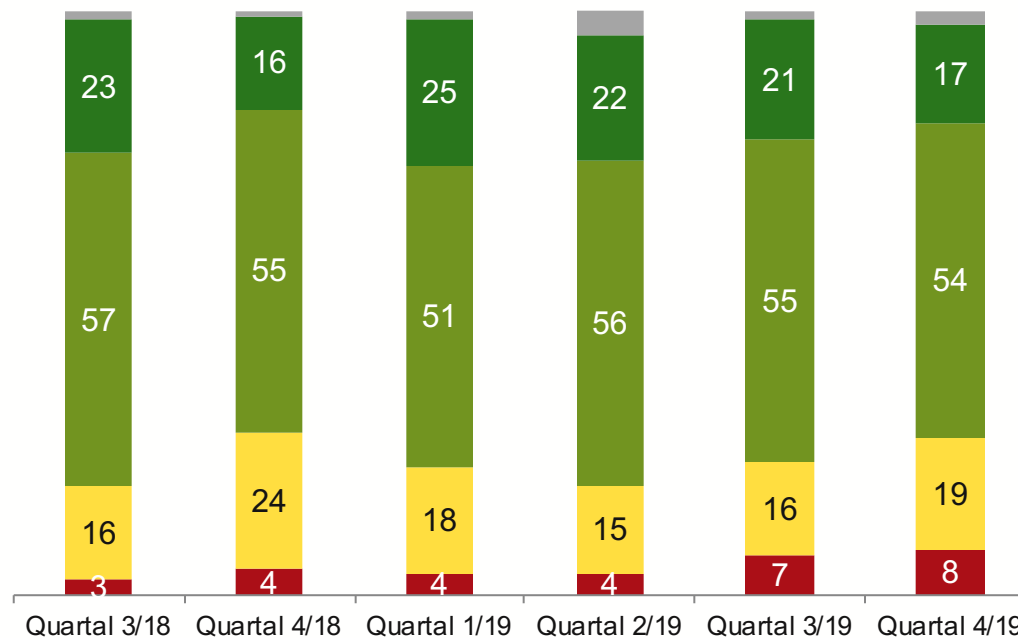
## Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal 2019 (Oktober-Dezember) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

Quartal 4 / 2019



Zeitreihe

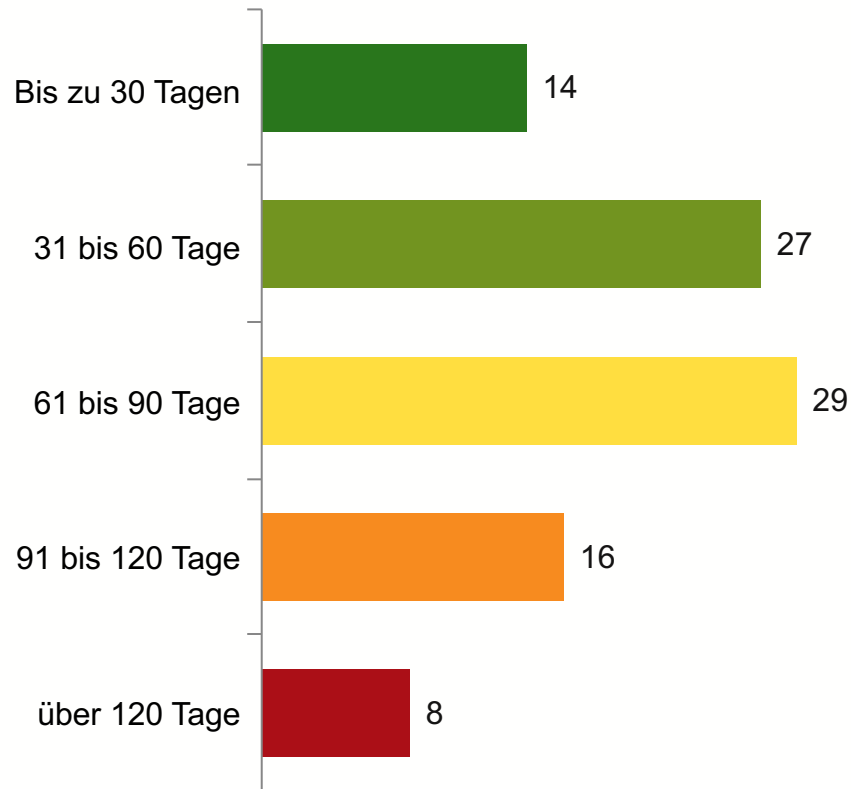


■ Sehr zufrieden   ■ Zufrieden   ■ Weniger zufrieden   ■ Unzufrieden   ■ Weiß nicht

# 73 Tage durchschnittliche GW-Standzeit.

## GW-Standzeit

Wie viele Tage beträgt Ihre GW-Standzeit vom Bestand?



**Ø Standzeit: 73 Tage**

(Vergleichswert Quartal 3/2019: 73 Tage)

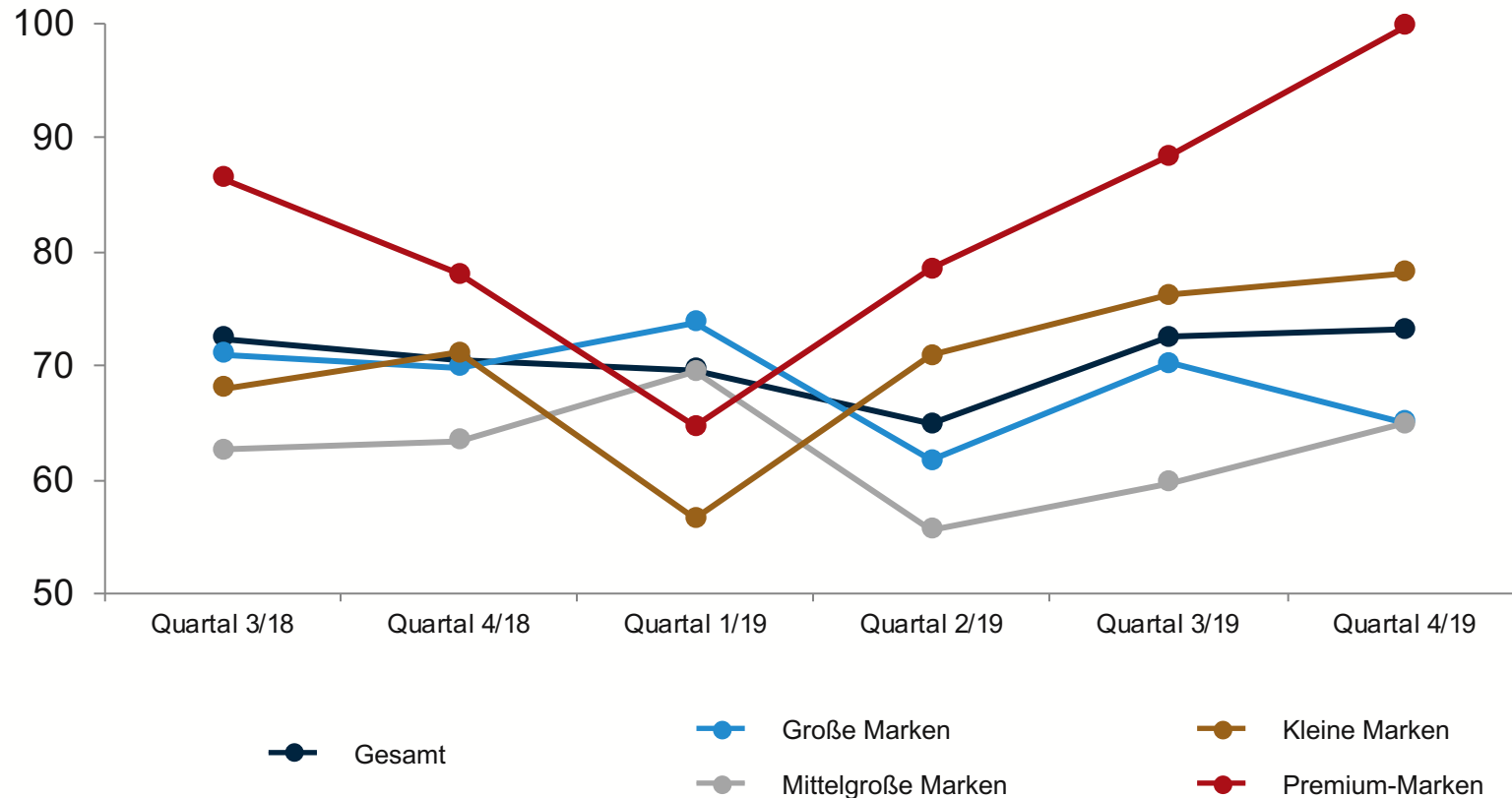
**Nach Gruppen:**

<b>Große Marken</b>	<b>65 Tage</b>
<b>Mittelgroße Marken</b>	<b>65 Tage</b>
<b>Kleine Marken</b>	<b>78 Tage</b>
<b>Premium-Marken</b>	<b>100 Tage</b>

# Standzeit steigt vor allem bei den Premium-Marken.

## GW-Standzeit - Zeitreihe

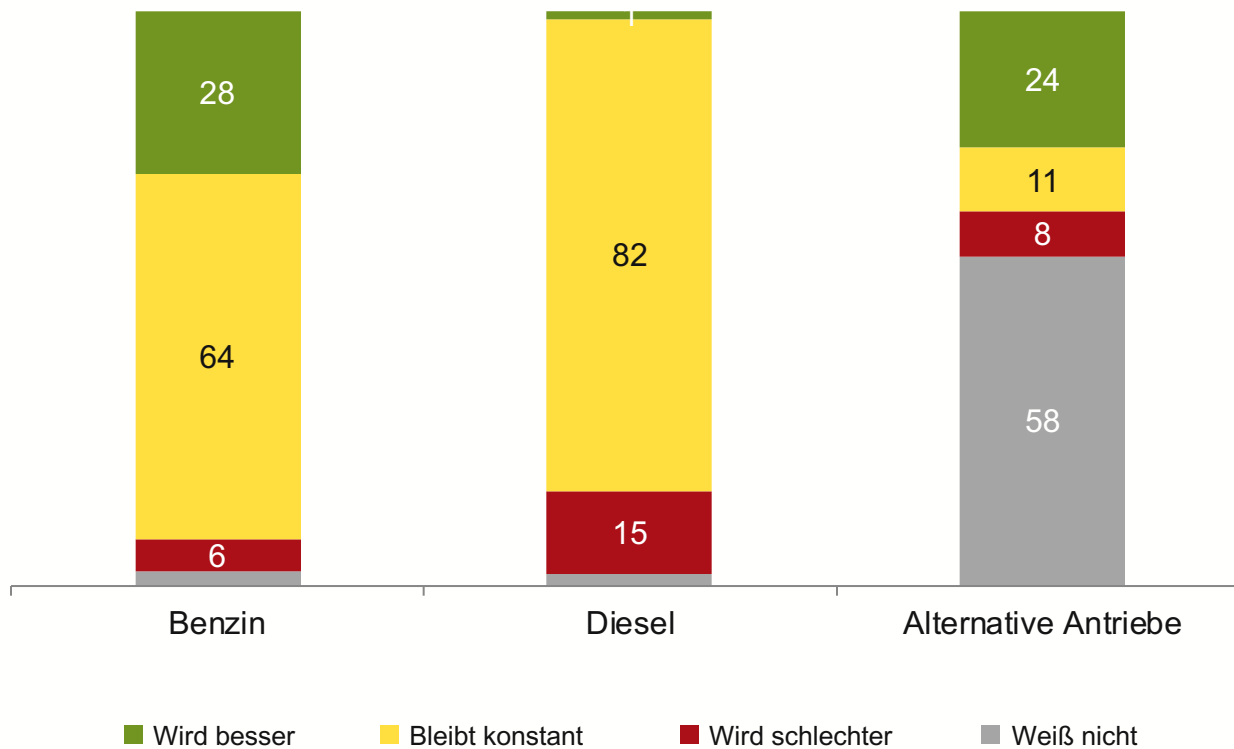
Wie viele Tage beträgt Ihre GW-Standzeit vom Bestand?



# Hohe Unsicherheit bzgl. der Nachfrage nach alternativen Antrieben.

## Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart

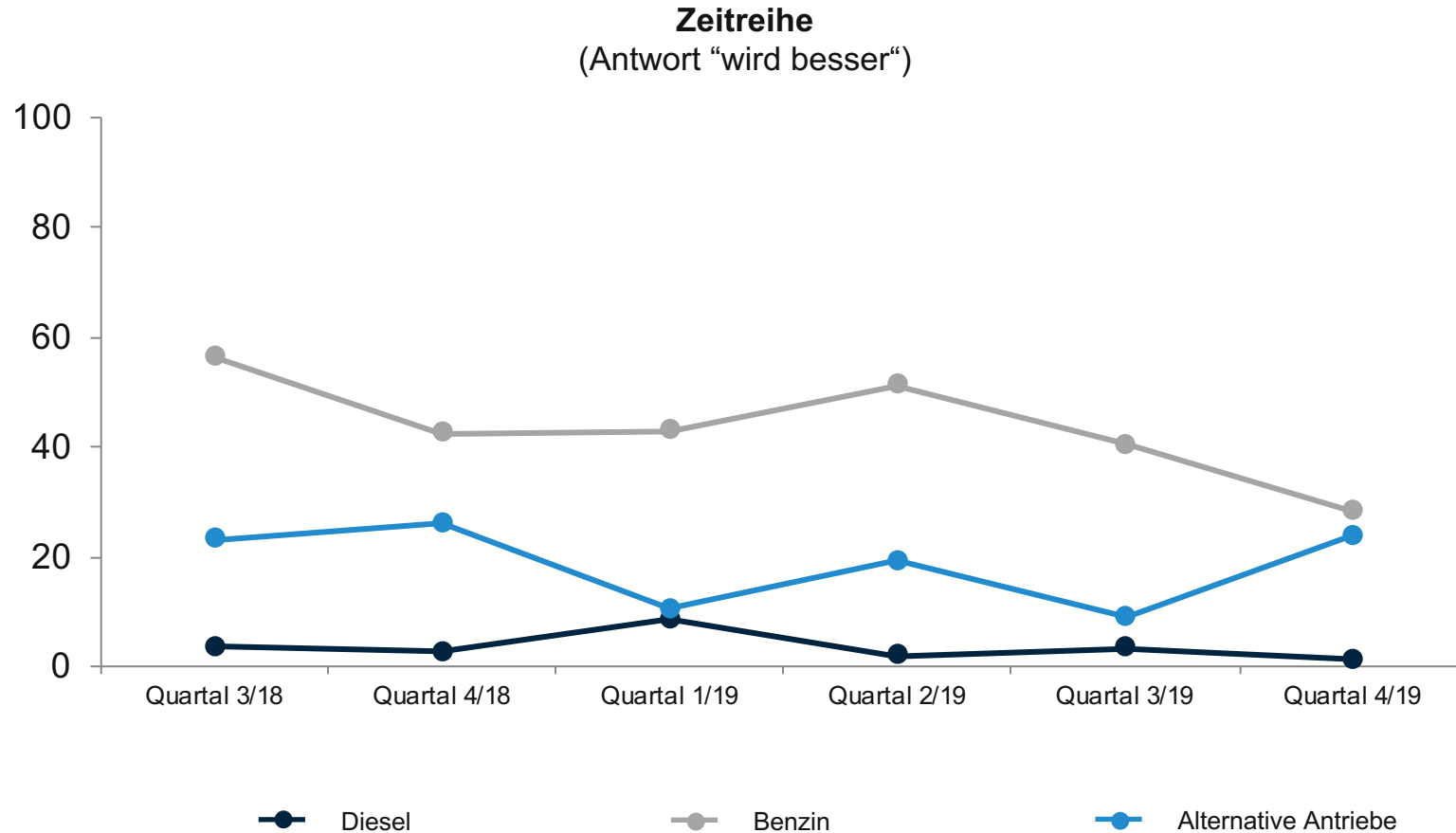
Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?



# Deutlich mehr Händler als im letzten Quartal erwarten eine steigende Nachfrage nach alternativen Antrieben.

## Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart - Zeitreihe

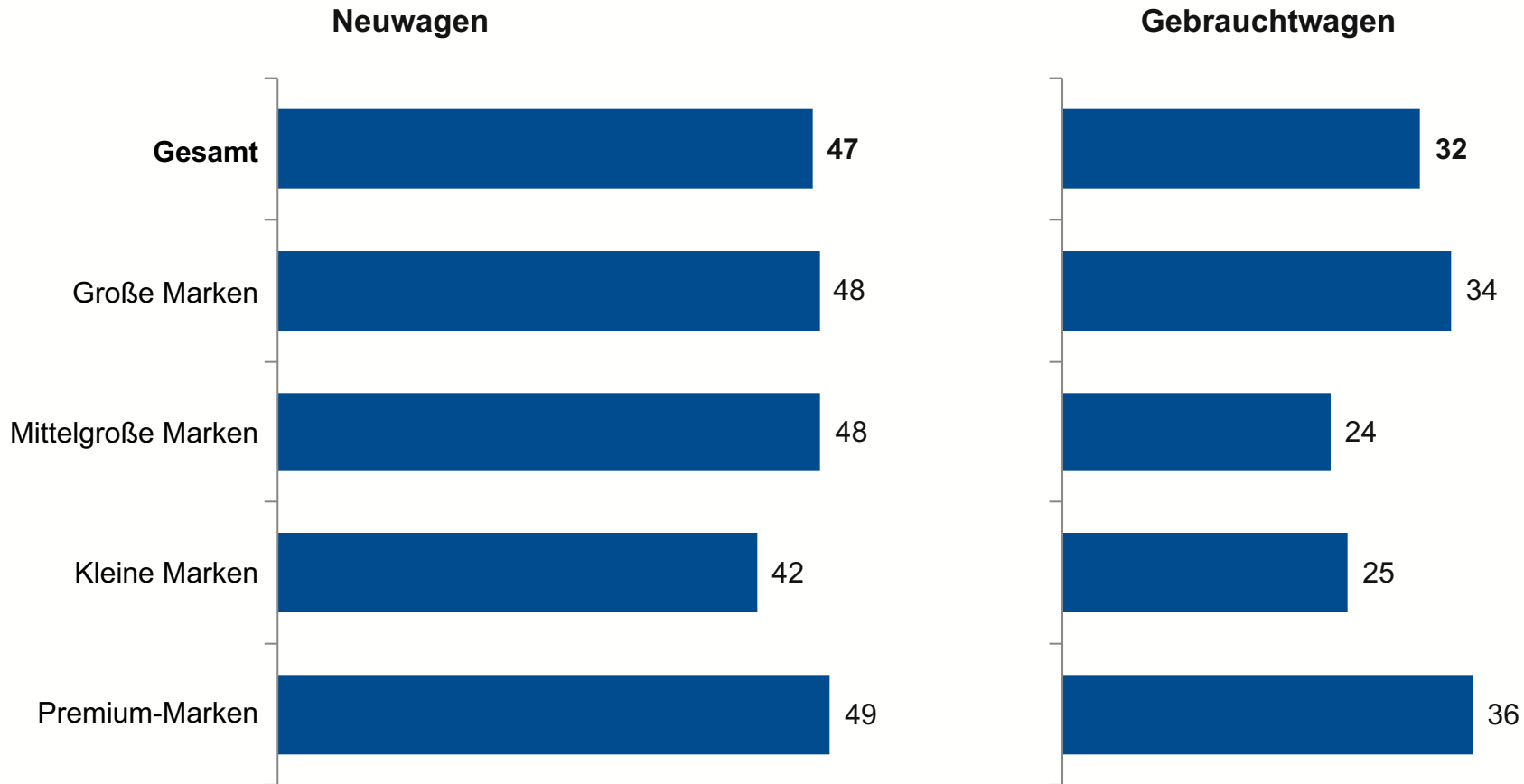
Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?



**Knapp die Hälfte der Neuwagen und ein Drittel der Gebrauchtwagen wurden über das Autohaus finanziert.**

## Anteil Finanzierung

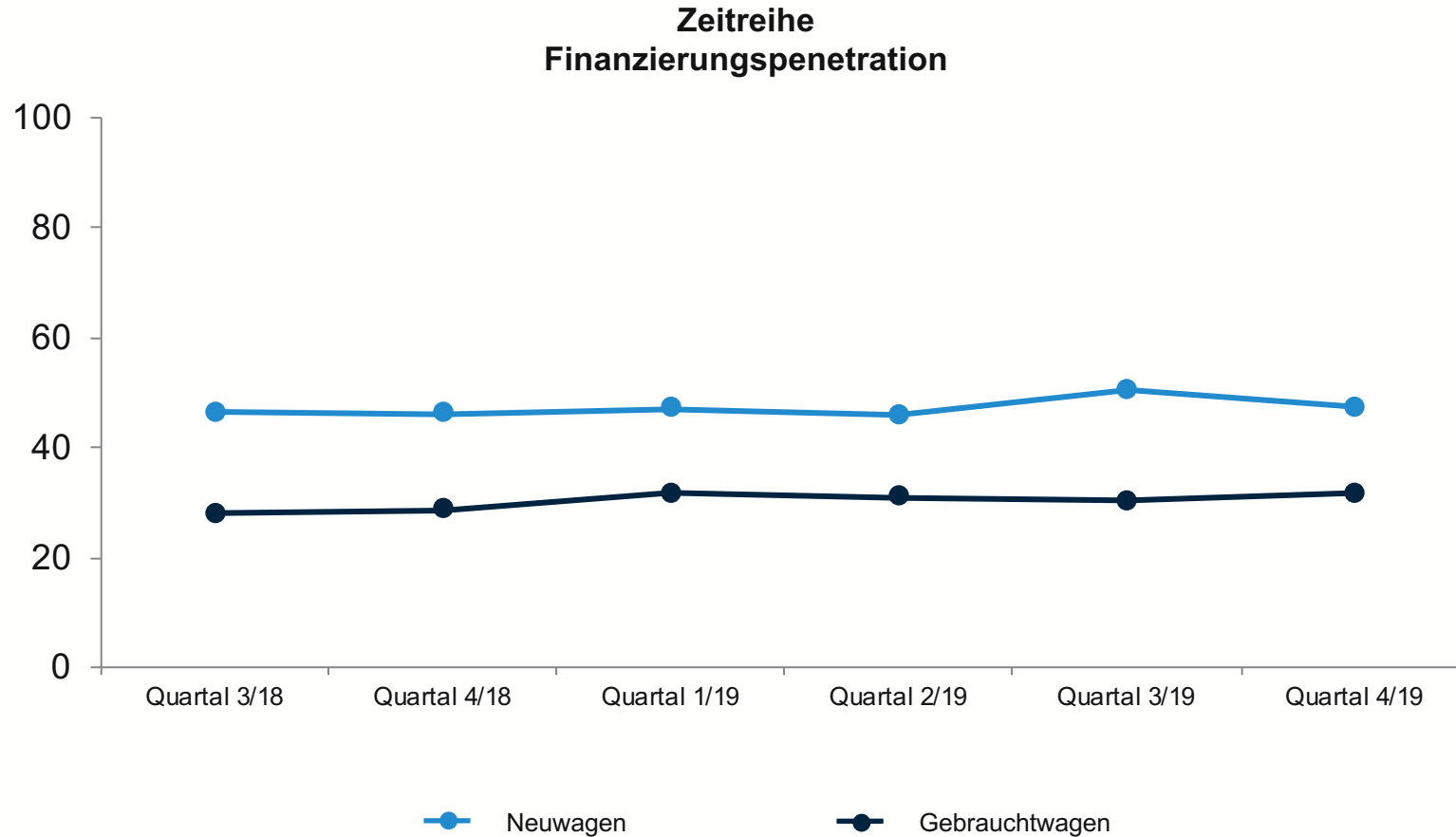
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



## Relativ konstante Finanzierungspenetration.

### Anteil Finanzierung - Zeitreihe

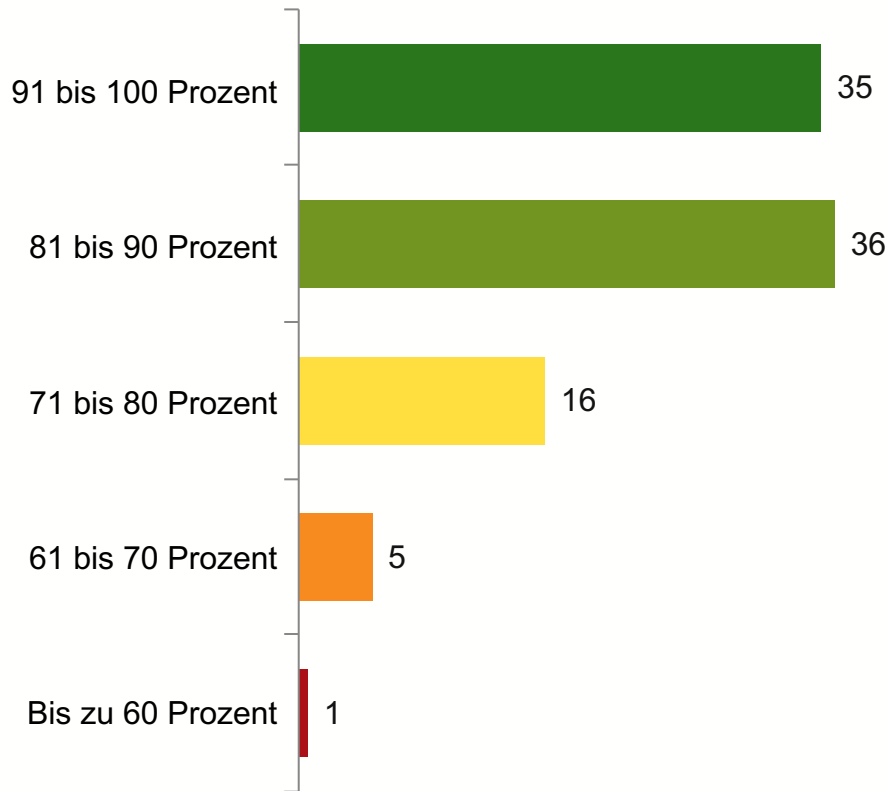
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



# Knapp 90 Prozent durchschnittliche Werkstattauslastung in Quartal 4.

## Werkstattauslastung

Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 4. Quartal 2019 (Oktober-Dezember) ausgelastet?



**Ø Werkstattauslastung: 89 Prozent**

(Vergleichswert Quartal 3/2019: 84 Prozent)

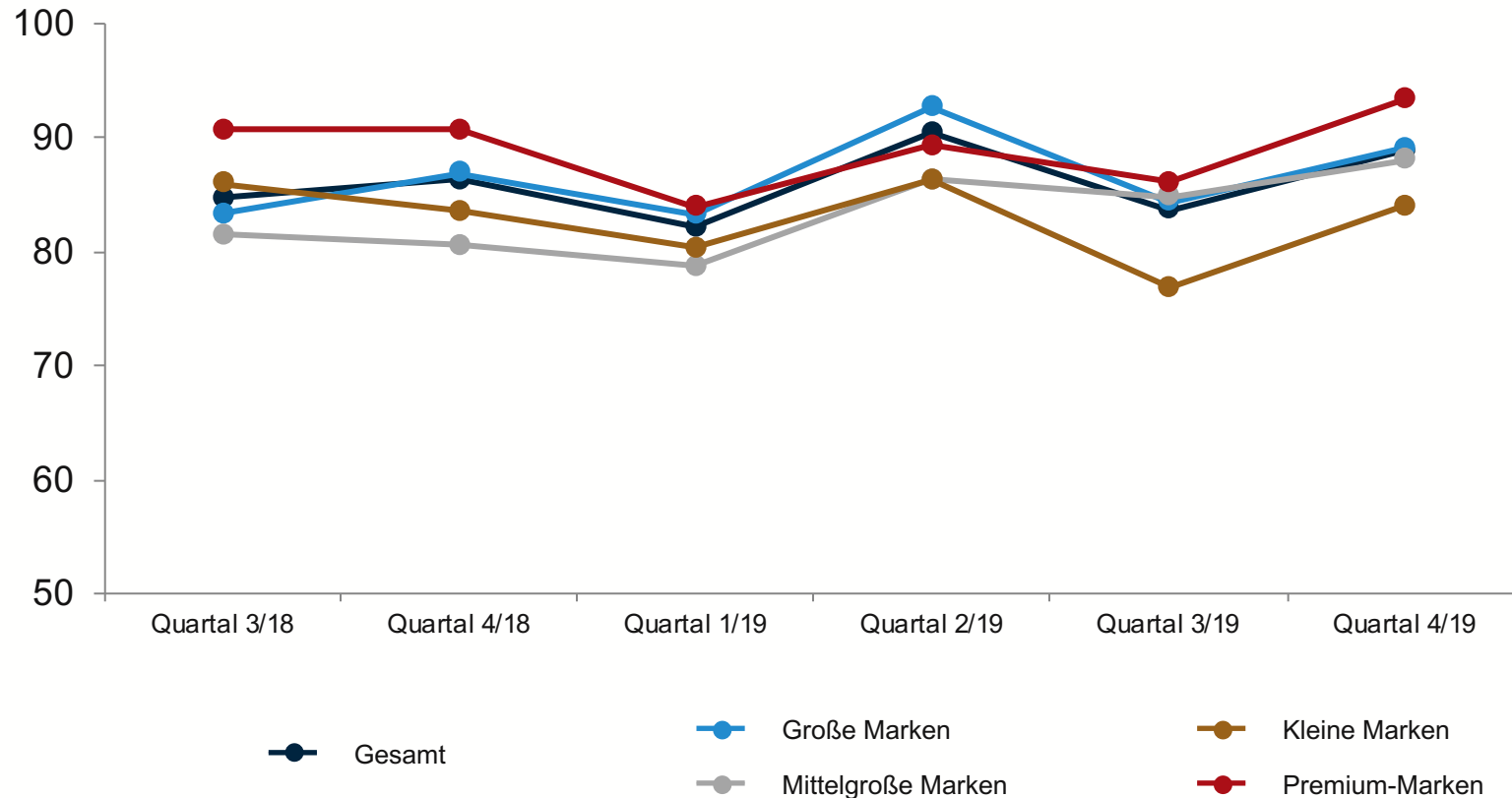
**Nach Gruppen:**

Große Marken	89 Prozent
Mittelgroße Marken	88 Prozent
Kleine Marken	84 Prozent
Premium-Marken	93 Prozent

# Werkstattauslastung steigt im Vergleich zum letzten Quartal in allen Gruppen.

## Werkstattauslastung - Zeitreihe

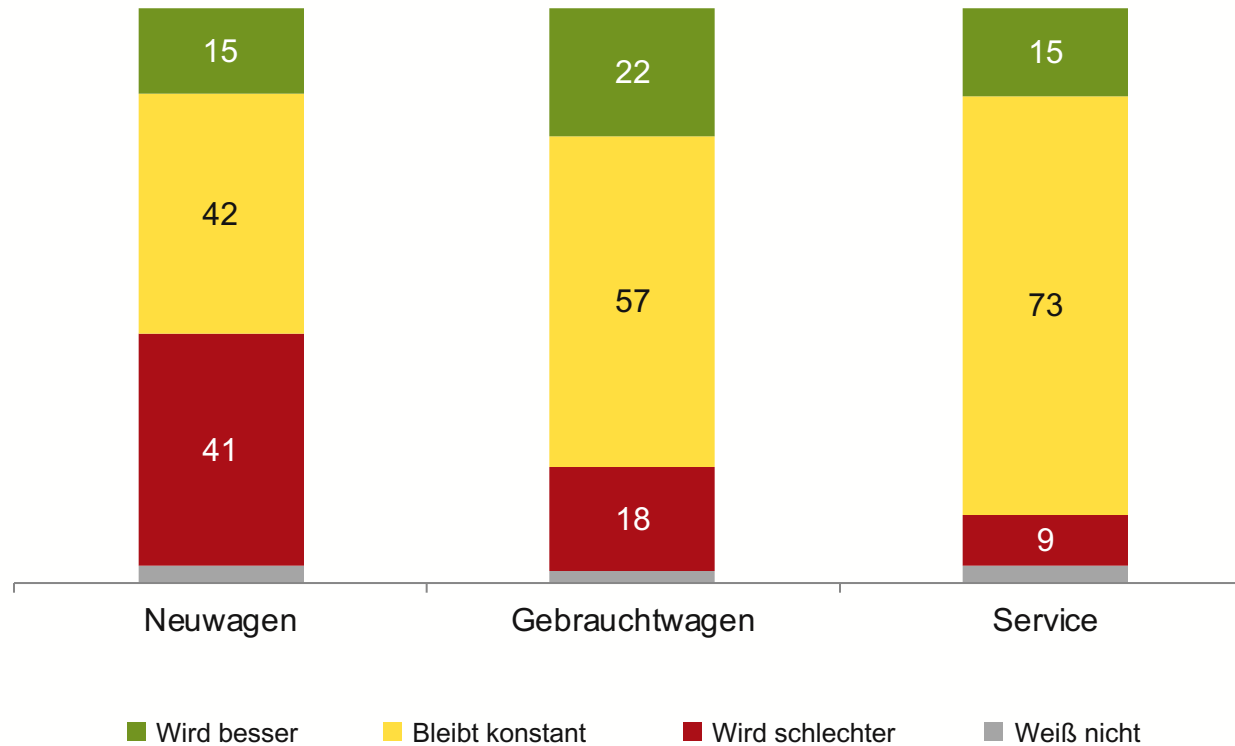
Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 4. Quartal 2019 (Oktober-Dezember) ausgelastet?



# Vier von zehn Händlern sind bzgl. des NW-Geschäfts pessimistisch.

## Erwartete Geschäftsentwicklung

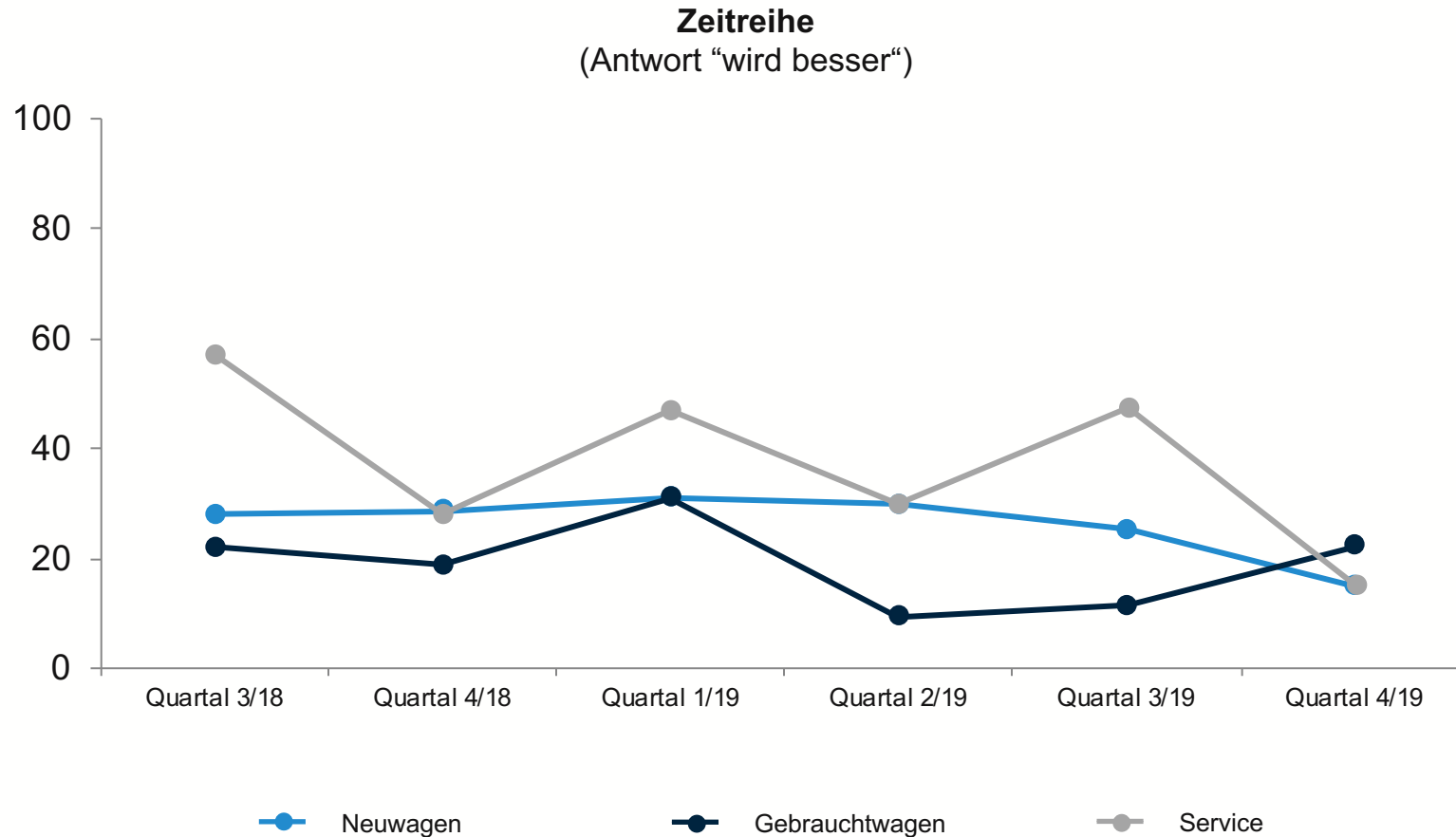
Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im Bereich GW, NW und Service in den nächsten 3 Monaten entwickeln?



## Steigender Optimismus für GW, aber tiefste Werte bei NW und Service.

### Erwartete Geschäftsentwicklung - Zeitreihe

Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im Bereich GW, NW und Service in den nächsten 3 Monaten entwickeln?



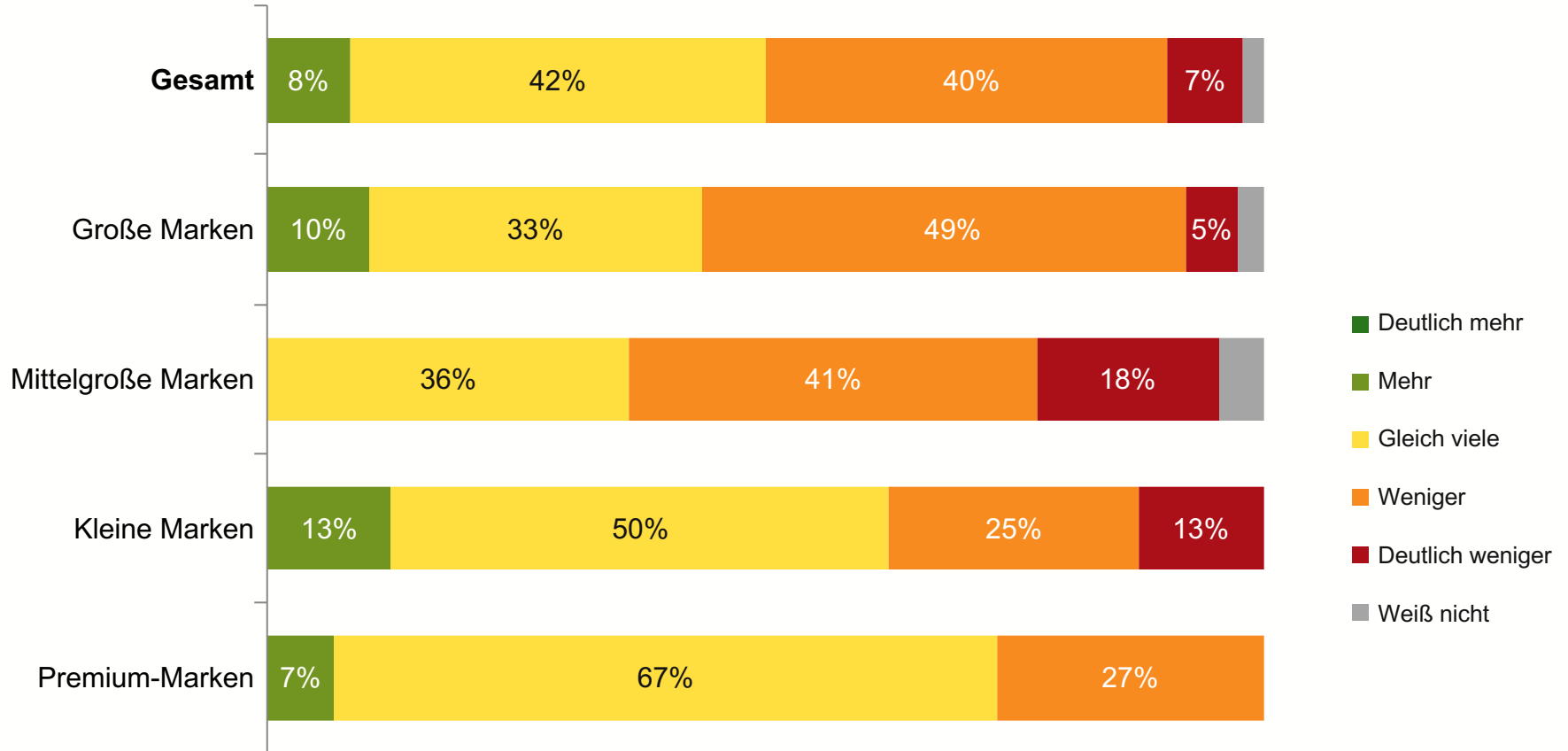


**Variabler Teil Quartal 4/2019: CO2-Flottenemissionen**

# Knapp die Hälfte erwartet einen Rückgang der Verkaufszahlen aufgrund der CO2-Flottenemissionen.

## Auswirkungen der CO2-Flottenemissionen auf die Verkaufszahlen

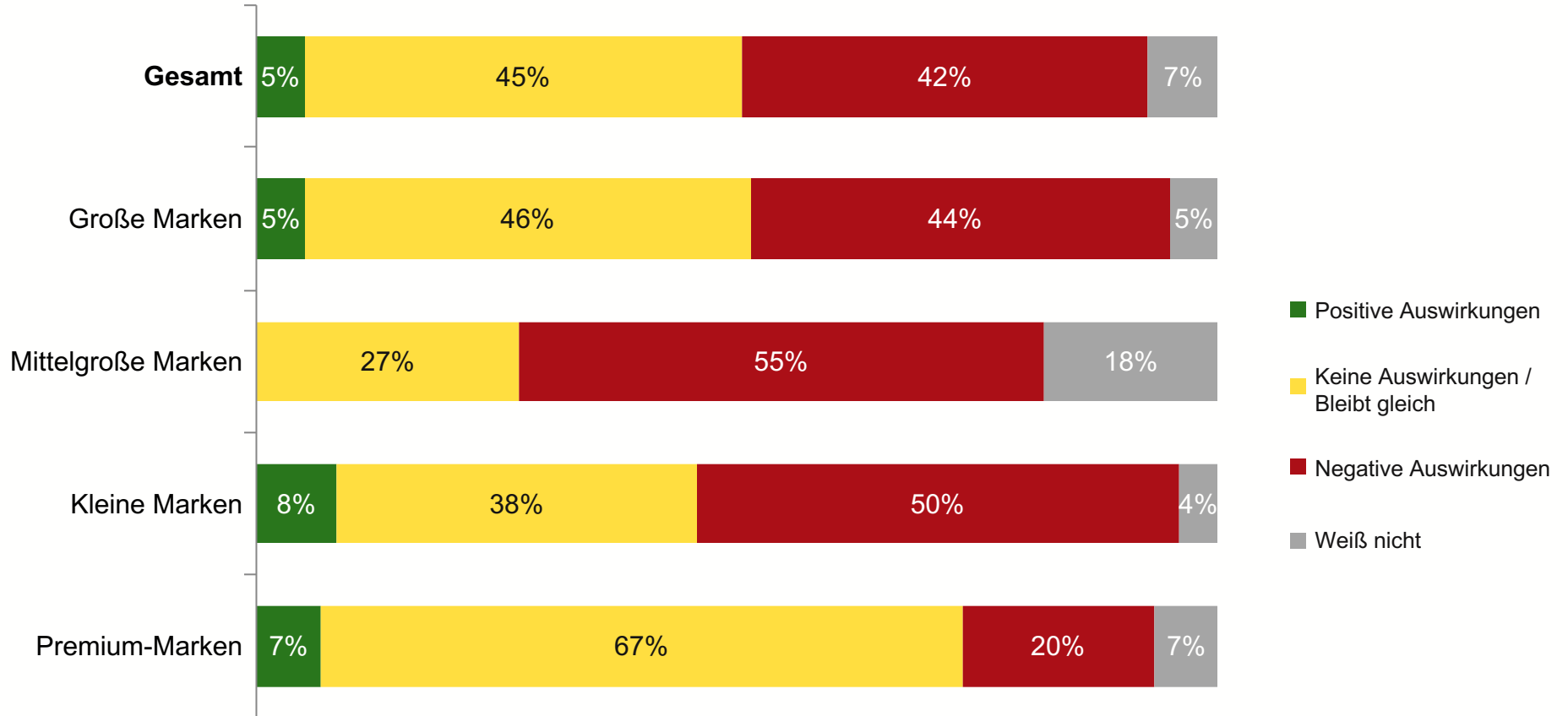
Welche Auswirkungen werden die CO2-Flottenemissionen auf Ihre Verkaufszahlen haben? Wie viele Neufahrzeuge werden Sie im Vergleich zu 2019 verkaufen?



# In Folge der CO2-Flottenemissionen sinkt für viele Händler der erwartete Ertrag beim NW-Verkauf.

## Auswirkungen der CO2-Flottenemissionen auf den Ertrag

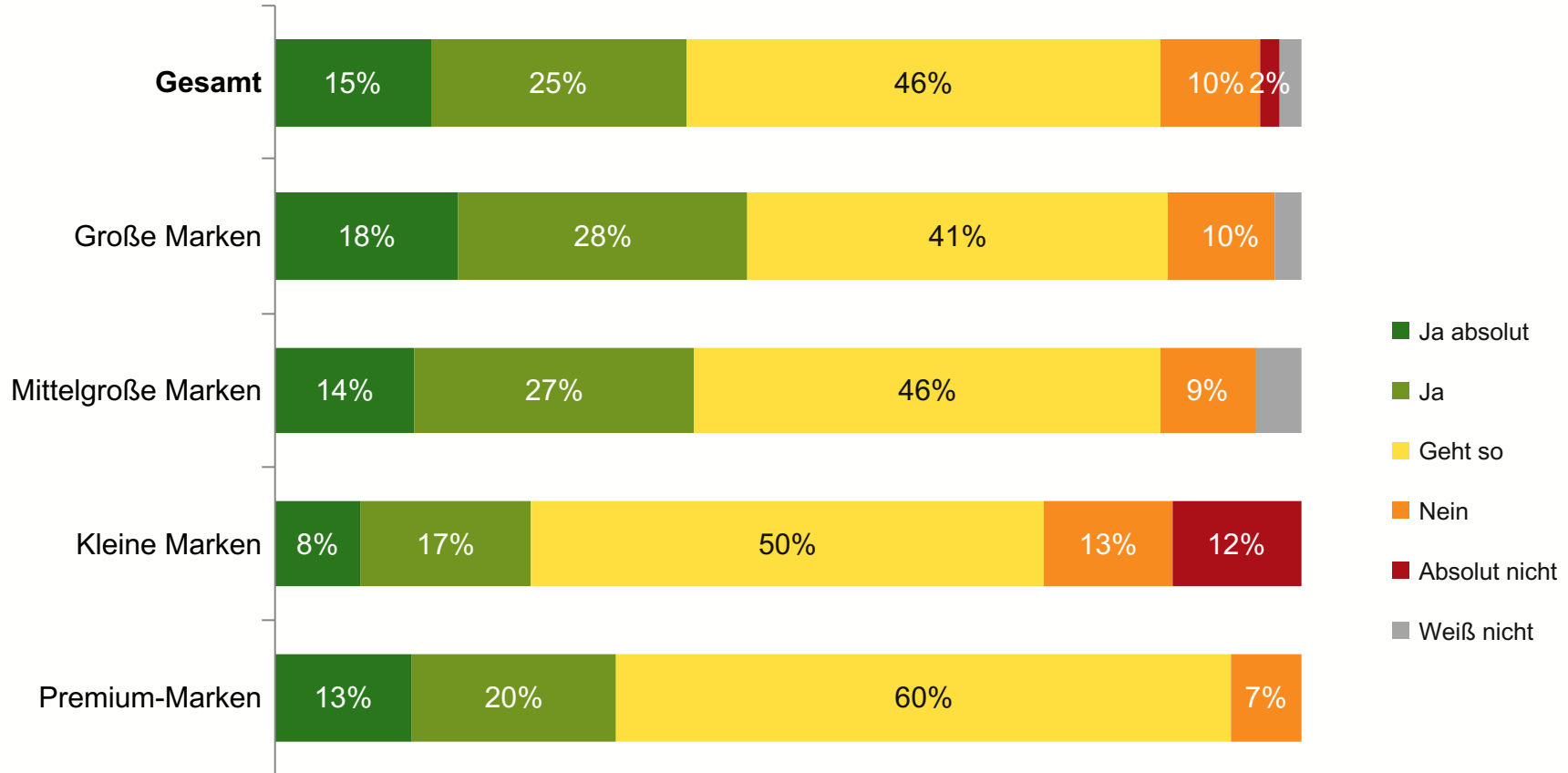
Welche Auswirkungen haben die CO2-Flottenemissionen auf Ihren Ertrag beim Neuwagenverkauf?



**(Nur) vier von zehn Händlern sehen eine gute Übereinstimmung von Kundenbedürfnissen und Fahrzeugangebot.**

### Deckung der Kundenbedürfnisse durch das Fahrzeugangebot des Herstellers

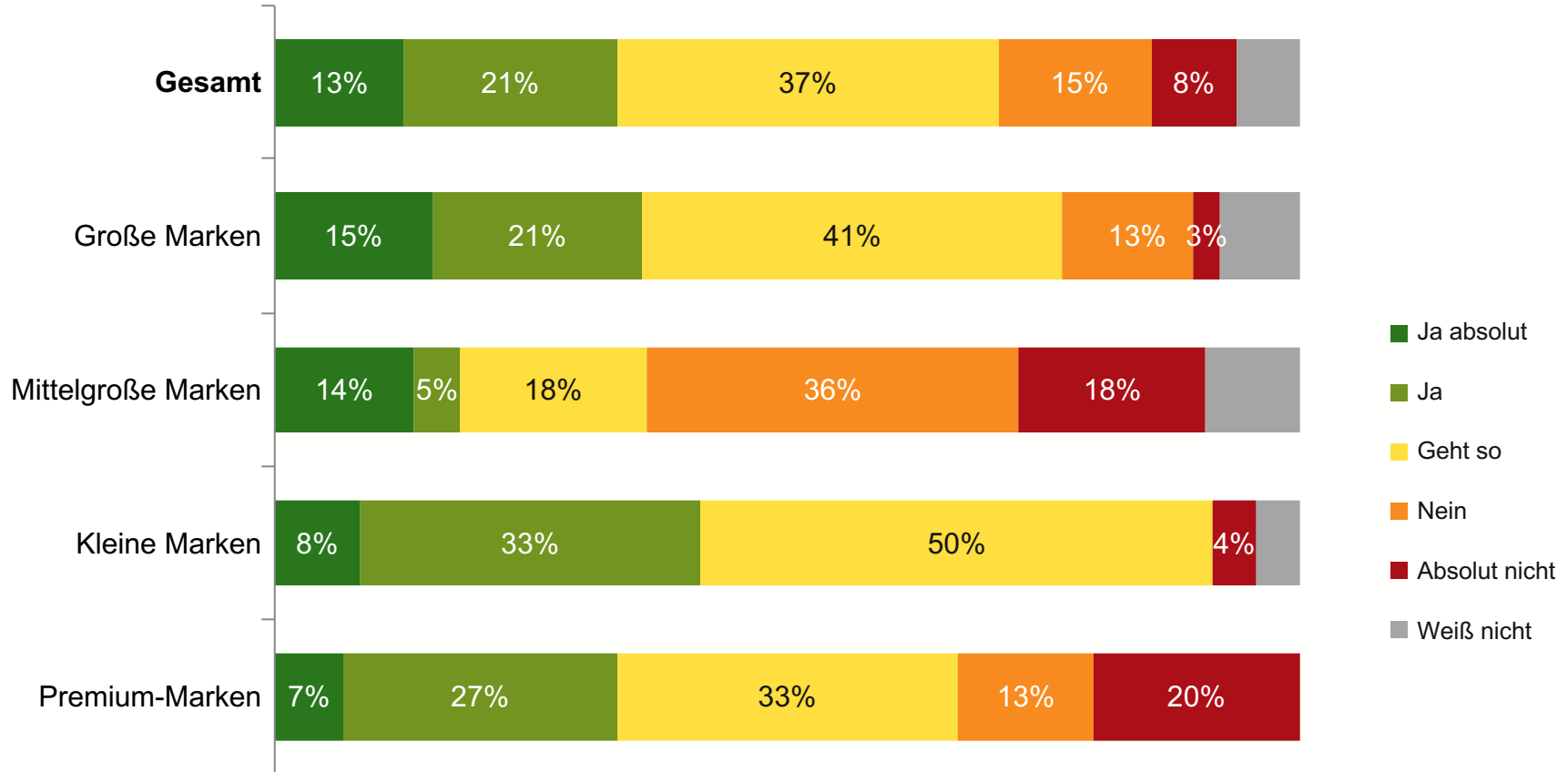
Denken Sie, dass das Fahrzeugangebot Ihres Herstellers die Bedürfnisse der Kunden decken wird?



# Zweifel an der Lieferfähigkeit des Herstellers bei Modellen mit alternativen Antrieben bei knapp einem Viertel der Händler.

## Lieferfähigkeit des Herstellers bei Modellen mit alternativen Antrieben

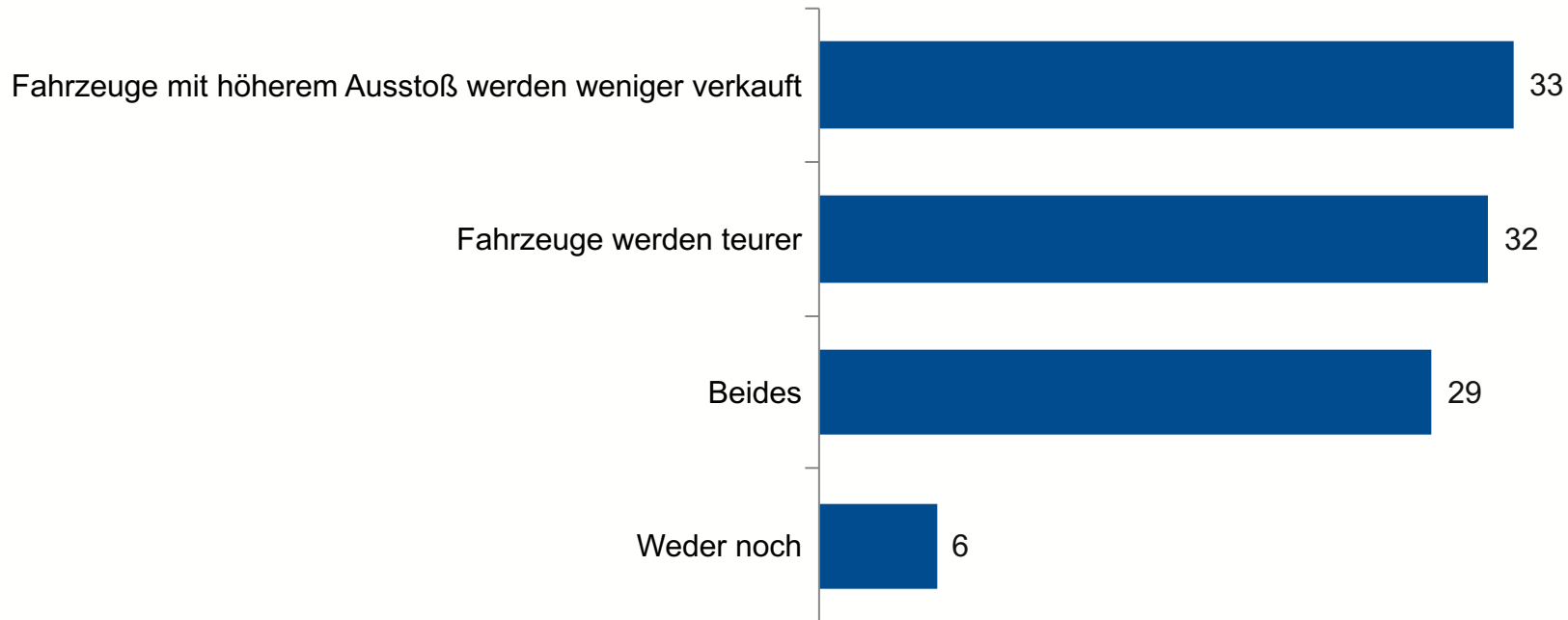
Ist Ihr Hersteller bei Modellen mit alternativen Antrieben ausreichend lieferfähig?



**Bei Fahrzeugen mit höherem CO2-Ausstoß sind sowohl Preiserhöhungen als auch ein Rückgang der Verkaufszahlen vorstellbar.**

## Auswirkungen bei Fahrzeugen mit höherem CO2-Ausstoß

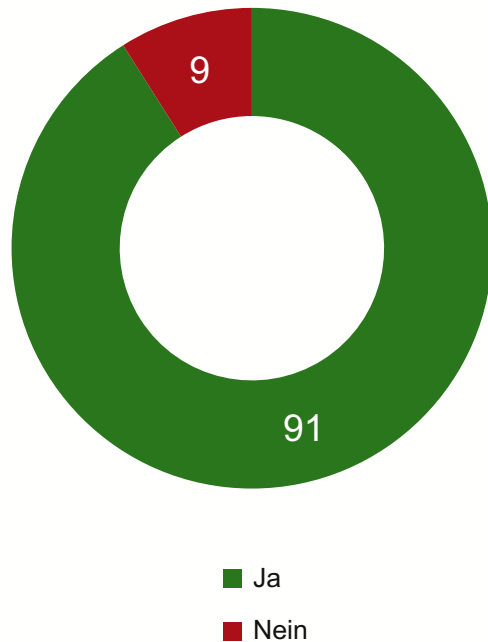
Glauben Sie, dass Fahrzeuge mit höherem CO2-Ausstoß in Zukunft weniger verkauft werden oder diese einfach teurer werden, um die Strafzahlungen zu kompensieren?



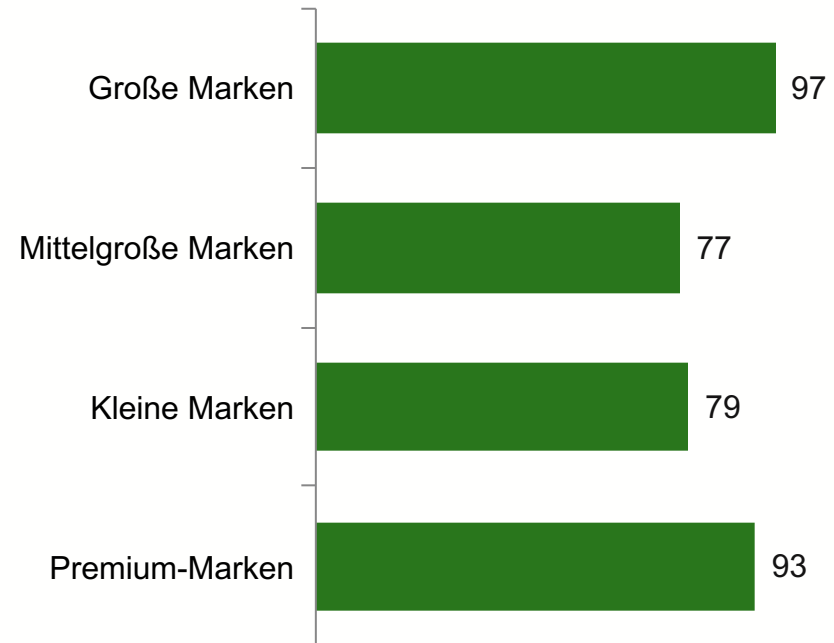
**Fast jeder zehnte Händler wurde vom Hersteller nicht ausreichend und zeitgerecht über die Änderungen informiert.**

## Information von Seiten des Herstellers über die Änderungen bzgl. der CO2-Flottenemissionen

Wurden Sie von Ihrem Hersteller ausreichend und zeitgerecht über die Änderungen bzgl. der CO2-Flottenemissionen informiert?



### Anteil „Ja“ nach Teilgruppen





Dr. Konrad Weißner | General Manager

---

**puls Marktforschung GmbH**

E-Mail: [wessner@puls-marktforschung.de](mailto:wessner@puls-marktforschung.de)

Internet: [www.puls-marktforschung.de](http://www.puls-marktforschung.de)

Telefon: +49 (0) 911 - 95 35 - 400



Angelika Rothermund | Senior Consultant

---

**puls Marktforschung GmbH**

E-Mail: [rothermund@puls-marktforschung.de](mailto:rothermund@puls-marktforschung.de)

Internet: [www.puls-marktforschung.de](http://www.puls-marktforschung.de)

Telefon: +49 (0) 911 - 95 35 - 410